



De Drie en B&P: teelt en verkoop samen in een constructie die in de laanboomteelt niet alledaags is

Bij Kwekerij De Drie in Opheusden komen teelt en verkoop samen in een constructie die in de laanboomteelt niet alledaags is. Mede-eigenaar Alberto van der Bijl runt het bedrijf, terwijl Gijsbert van Setten vanuit B&P de commerciële regie voert. Het principe is helder: de kwekers telen, B&P verkoopt. 'Zij doen waar ze goed in zijn, wij proberen te doen waar wij goed in zijn,' zegt Van Setten. Achter die nuchtere zin gaat een strak systeem van tellen en uitleveren schuil.

Auteur: Huub Snijders



B&P begon begin jaren tachtig als een coöperatie (CBEP) met zo'n tien kwekers die gezamenlijk vanaf één adres leverden. Door de jaren heen stapten bedrijven in en uit; vandaag is B&P een vennootschap onder firma waarin De Drie, Van Lent BV en B&P zelf samenwerken. Het model brengt schaal in verkoop zonder fusies of verlies van identiteit. De Drie teelt rond de vijftig hectare, deels eigen, deels gehuurd; samen met Van Lent komt de jaarlijkse productie richting honderd hectare. Dat is veel, zeker omdat het merendeel in een kort uitlevervenster de deur uit moet.

Europese afzet

De afzet van B&P is breed en Europees. In Frankrijk zit de organisatie een stap dicht op de aanleggers; elders in Europa levert men aan groothandelaren en plant-op-maat bedrijven die complete pakketten samenstellen voor gemeenten en uitvoerders. Ongeveer negentig

procent van de klanten keert jaarlijks terug, maar volumes zijn projectgedreven en dus grillig. Ongeveer de helft van het sortiment is redelijk constant, de andere helft schommelt mee met bestekken, modes en biodiversiteiseisen. Langs één straat twintig soorten is geen uitzondering meer: goed voor robuustheid en beeld, maar een uitdaging voor planning en voorraadbeheer.

Productinnovatie

Productinnovatie gaat in laanbomen langzaam. Nieuwe rozen kun je per folder lanceren; nieuwe bomen vragen jaren opkweek én acceptatie door ontwerpers. B&P kiest daarom voor een brede, betrouwbare basislijst met ruimte voor nuance. Het verschil wordt gemaakt door kwaliteit, leveringszekerheid en diversiteit per order. Dat vraagt om kwekers die strak telen en een verkooporganisatie die slim bundelt. B&P onderhoudt jaar rond het klantbeeld, tekent en telt voorraden en bouwt orders die logistiek kloppen. In de piek gaat het om tempo zonder fouten: juiste maat, juiste soort, juiste plek, op tijd op transport.

Organisatie

Arbeid is georganiseerd met een vaste ploeg op het bedrijf en extra handen in de piek. De Drie werkt al jaren met een hechte groep medewerkers, onder wie Letse krachten die Nederlands spreken en dicht bij het werk wonen. Huisvesting dicht bij het bedrijf houdt de ploeg bij elkaar en geeft stabiliteit in de drukste weken. Continuïteit in mensen is minstens zo belangrijk als continuïteit in percelen; je levert immers vakwerk in een kort tijdsvenster.

Mechanisatie

Mechanisatie is de hefboom die die continuïteit mogelijk maakt. De Drie werkt met de schoffeltechniek van Otto de Vree (OdV). Het bijzondere is de ontwikkelrelatie: Van der Bijl testte de machine, haalde onderdelen weg die niet werkten en dacht mee over precisie. Otto de Vree luistert, past aan en bouwt modulair. Een recente aanpassing maakt het mogelijk om een deel van de machine omhoog te klappen en alleen een randje mee te pakken; dat scheelt ombouwen en verhoogt precisie. Het is mechanisatie die uitgaat van gebruik, niet van de brochure.

Op de rivierklei bepaalt het weer het werk. Te vaak met machines over het land betekent

verdichting; te weinig betekent onkruid en achterstand. De Drie balanceert dat met rijpaden, timing en zo min mogelijk onnodige werkgangen. Chemie neemt af, mechaniek neemt toe — niet als ideologie, maar als uitkomst van regels, beeldkwaliteit en bodemzorg. Waar nodig staat er een nevelspuit; waar het kan, gaat de schoffel. Het doel is telkens hetzelfde: strakke rijen, vitale bodem, leverbare bomen.

Veiling

Historisch heeft De Drie ook een band met een noordelijke veiling. Ooit bood veilingafzet een oplossing in mindere jaren; tegenwoordig gaat het om bestelstromen en kaal plantgoed, geen klokkarretjes. De markt is veranderd door online platforms en directe inkoop; B&P kiest positie door als één loket betrouwbare volumes en combinaties te leveren. Dat schept overzicht aan kantzijde en rust aan telerszijde.

Groei om de groei is geen doel. 'Het moet een keer genoeg zijn,' zegt Van der Bijl. Liever beter organiseren dan hectares stapelen. Die filosofie past bij het verkoopmodel: schaal waar het zin heeft, kleinschalige beslislijnen waar snelheid en precisie nodig zijn. In de piekweken moet alles kloppen. Dan is het goud waard dat je op vrijdagavond nog een onderdeel geregeld krijgt omdat de leverancier je kent en meedenkt.

Verspilling

Financieel werkt het model omdat het verspilling voorkomt. Projectgedreven vraag betekent dat je soms veel soorten in kleine reeksen moet leveren. Een verkoophuis dat orders bundelt en afstemt met de kweker voorkomt halve vrachten, verdwaalde maten en vergeten aantallen. Die orde in de chaos levert marge op zonder dat er één boom extra wordt geteeld. Zo houd je ruimte om te investeren in mensen, in mechanisatie en in percelen die elk jaar weer oogstbaar zijn.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!